



Експерт
солодких почуттів

7 КЛЮЧІВ

корпоративний кодекс
до успіху в компанії
«ЛУКАС»





Лукас-місія:

Ми будуємо Компанію, життєвий цикл якої прямує далеко за межі нашого життя!

- Ми маємо бути кращими у своїй галузі!
- Ми зобов'язані СЛУЖИТИ КЛІЄНТАМ на найвищому рівні!
- Ми гарантуємо своїм співробітникам добре оплачувану роботу, котра приносить задоволення!
- Ми намагаємося бути корисними для суспільства!

Лукас-мета:

Увійти в «ТОП-3» виробників кондитерських виробів України.
Бути Лідером у виробництві грильяжних цукерок
Бути Кращим роботодавцем в регіоні.
Підвищувати вартість бізнесу, шляхом запуску сучасних виробничих ліній і вдосконалюючи систему управління виробництвом.

Лукас-принципи:

- Чесність
- Порядність
- Взаємна довіра
- Відповідальність
- Послідовність
- Системність

1

Ключ до успіху – Цінності Компанії

Ми за:



- **Здорових Споживачів!** Тому докладаємо всі зусилля для забезпечення ринку кондитерських виробів екологічно чистими, безпечними і корисними для здоров'я продуктами на основі натуральних інгредієнтів.
- **Довгострокові партнерські відносини!** Компанія «ЛУКАС» орієнтована на довгострокові й довірчі партнерські ділові відносини, якісно і оперативно виконуючи взяті на себе зобов'язання. Ми цінуємо і поважаємо своїх клієнтів та їх вибір. Отже, будуємо взаємини на основі співпраці!
- **Кожного Клієнта!** Клієнт Компанії «ЛУКАС» може бути впевнений у компетентності вирішення його питань та з урахуванням індивідуальної специфіки кожного.
- **Кожного Співробітника!** Адже **Люди – наш головний Капітал!** Тому розуміємо, що ефективна робота Компанії може бути забезпечена тільки за умови особистого і професійного розвитку всіх співробітників Компанії. Сьогодні колектив компанії «ЛУКАС» - це згуртована команда професіоналів, що розділяє спільні цінності та орієнтована на єдиний результат. Усі підрозділи Компанії націлені на якісне і оперативне вирішення завдань, пов'язаних з реалізацією місії.
- **Лідерство!** Тому ставимо перед собою амбітні цілі й упевнені в здатності досягати їх. Компанія об'єднує і веде команду однодумців до досягнення мети. Майбутнє нашої Компанії засноване на постійному прагненні кожного ставати кращим, перевищувати стандарти, ставити перед собою надзавдання і досягати їх.
- **Нове!** Тому прагнемо ефективно розробляти і оперативно впроваджувати нові ідеї, технології, підходи і погляди. Діяльність Компанії заснована на постійному прагненні вдосконалення. Тому радіємо і заохочуємо ініціативи, спрямовані на поліпшення діяльності та кар'єрне зростання всередині Компанії.
- **Постійний розвиток!** Тому надихаємо на навчання, постійне зростання професіоналізму і компетентності співробітників. Бо розвиток – це рух, а без руху неможливе життя!

- **Якість!** Тому ставимо за цілі якісне виконання будь-якого завдання, якісне виробництво, якісні продукти, якісні ідеї та якісну реалізацію!
- **Відданість!** Ми - це команда однодумців і відданих Компанії співробітників, які пишаються тим, що працюють у ній, і готові відстоювати інтереси Компанії, як свої власні, відчуваючи себе її співвласниками.
- **Команду!** Компанія є Командою, співробітники якої здатні ефективно взаємодіяти для досягнення мети, а кожен член Команди готовий на взаємодопомогу.

2 Ключ до успіху – Команда!

У Команді немає «Я» - є «МИ» !

Правило п'яти МИ:

- Ми – однодумці!
- Ми відповідальні!
- Ми креативні!
- Ми ініціативні!
- Ми прагнемо до розвитку!



3 Ключ до успіху – виважені рішення!

Принципи ухвалення рішень у компанії «Лукас»

1. Єдине рішення

Ми «не бігаємо» до керівника доти, доки не запропонуємо ЄДИНЕ РІШЕННЯ.

Для підготовки ЄДИНОГО РІШЕННЯ ми можемо організувати не більше трьох зустрічей з метою:

- діагностики
- аналізу (оцінки вигоди і ризику)
- розгляду пропозиції



Ми інформуємо нашу Команду про прийняте рішення або про проблему (копію необхідно направити керівникові).

Отримуємо від нашої Команди відповіді: згода, коментарі, пропозиції.

Термін для відповіді - одна робоча доба (якщо співробітник у відраженні – дві доби) з моменту отримання інформації. Усі рішення приймаються Командою.

До директора йдемо з метою затвердження ЄДИНОГО РІШЕННЯ.

Коли Команда не може прийти до ЄДИНОГО РІШЕННЯ, необхідно підготувати на нараду до керівника два варіанти рішення.

Керівник розглядає прийняті Командою рішення або варіанти рішень, затверджує їх або відправляє на допрацювання.

2. Відповідальність

3. Якість

4. Ініціативність

4 Ключ до успіху – чесність!



Спершу декілька «відвертостей», які, на перший погляд, можуть навіть здатися суворими, проте на другий, критичний - не позбавленими сенсу, а на третій, уважний - розумними і цілком симпатичними.



І ВІДВЕРТІСТЬ

При соціалізмі в одній «науковій» роботі було написано:

«Головна функція, мета і сенс існування соціалістичного підприємства - це задоволення потреб його працівників».

Компанія «ЛУКАС» - це не соціалістичне підприємство. Метою існування компанії «ЛУКАС» не є задоволення потреб своїх співробітників. Зверніть увагу, йдеться не про Місію Компанії, а про МЕТУ!

Це може (тільки на перший погляд) здатися образливим, але це так.

«ЛУКАС» - це не компанія-егоїст.

Про себе ми піклуємося в останню чергу.

Спершу - ми піклуємося про Клієнтів.

Адже, приступивши до роботи в Компанії, Ви стаєте її частиною, чи не так? Отже, і думки про себе коханого залишити на потім.

І з цим не потрібно миритися, це потрібно спробувати зрозуміти, а потім... отримати задоволення від розуміння.



II ВІДВЕРТІСТЬ

Працюючи в Компанії «ЛУКАС», Ви втратите багато годин свободи в день. На Вас чекає завантажений робочий тиждень, іноді й робота у вихідні. Якщо ж Ви станете тут одним з керівників, то, ймовірно, Вам доведеться забути про нормований робочий день або... так підвищити свою продуктивність, щоб у нього вкластися. А це непросто. Зрозуміло, якщо Ви не захочете повернути собі частину свободи в робочий час, Компанія компенсує це Вам у вигляді оплати, гідної Вас. Останні два слова корисно перечитати ще раз. У них є сенс.



III ВІДВЕРТІСТЬ

Якщо компанія «ЛУКАС» щось комусь і повинна, то тільки продукцію своїм Клієнтам. Та й те за гроші. Цю «цинічну» останню фразу навіть Директор «ЛУКАС» читає крізь сльози. Але, незважаючи на сльози, а також на той факт, що в місті і країні є бідні, він не віддає наказу про безкоштовне надання послуг або безкоштовну торгівлю. І в глибині душі в Компанії «ЛУКАС» всі йому за це вдячні. Якщо ж Ви розраховуєте на щось більше, ніж Вам обіцяно раніше, то маєте запропонувати щось більше, ніж те, чого від Вас чекали. Але якщо Ви не виконаєте обіцяного, то аргумент про Вашу бідність до уваги взятий не буде. Прошу не плутати з соціальною відповідальністю Компанії. Ми активно беремо участь та організовуємо благодійні акції, але тільки після отримання прибутку і виплати зобов'язань перед Компанією.



IV ВІДВЕРТІСТЬ

Можливо, Вам доведеться пережити деякі обмеження. Іноді це відсутність ізолюваного робочого місця або його незручне

розташування. Це не робиться навмисно, і ситуації ці непостійні. Компанія безперервно росте. Ми цінуємо Людей, здатних на досягнення великих цілей усупереч можливим труднощам і тимчасовим незручностям. У Компанії завжди оцінять Ваше прагнення стати з ними в один ряд. Виправдання ж в стилі: «Коли у мене буде комп'ютер», «Коли у мене буде своє робоче місце», «Коли у мене буде більше часу» - у нас вислуховувати не заведено.

Для чого викладені усі ці відвертості?

Подібно до того, як не існує однієї чарівної пігулки від усіх хвороб (хіба що миш'як...), так не існує і вичерпної (на усі випадки життя) посадової інструкції (правила, процедури або способи «правильно поділити або оцінити»).

Життя, на щастя, складніше, і Вам доведеться не один раз ухвалювати рішення в умовах невизначеності. Не раз станеться ситуація, коли Ви маєте вчинити або виконати функцію, що у Вашій інструкції не прописана. Компанія розраховує на те, що Ви в такій ситуації зробите вчинок, а не будете посилалися на інструкцію. Компанія це завжди оцінить. Для того, щоб Вам було легше ухвалювати рішення в умовах невизначеності, слідуйте викладеним нижче простим правилам. Їх наслідують усі в нашій Компанії, вони складають основу нашої корпоративної культури і тому носять назву **фірмових стандартів Компанії «Лукас»**.

Фірмові стандарти підпорядковані Місії Компанії, і тому вважається, що будь-який вчинок, відповідний Місії Компанії, це благо.

Якщо уважно прочитати фірмові стандарти, то можна побачити: всі вони так чи інакше зводяться до 4-х простих принципів:

5 Ключ до успіху – розуміння закономірностей та принципів!

Принцип I

Якщо Ви спрощуєте (роботу - колезі, покупку - Клієнту і т.д.) - Ви маєте рацію.



Усе добре, що веде до спрощення. (Зрозуміло, без шкоди для якості) Так, одна справа створити процес, що задовольняє Вас, інша - створити процес, що задовольняє Всіх.

Принцип II

Якщо при вирішенні складних питань, Ви спокійно слідуєте за принципами і фірмовими стандартами, а не за емоціями і образами - Ви маєте рацію.

Принцип III

Якщо те, що Ви робите, захищає Компанію - Ви маєте рацію.

Принцип IV

Якщо Ви робите більше, ніж від Вас очікували - Ви маєте рацію.

6 Ключ до успіху – фірмові стандарти Компанії!

Далі викладено від першої особи, і якщо Ви з цим погоджуєтесь – маєте підписатися під цим, а якщо не погоджуєтесь – запропонувати обґрунтоване удосконалення або покинути Компанію.

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 1



Я вважаю непристойним ускладнювати роботу. Я роблю все, щоб робота колег спрощувалася. Я роблю все, щоб будь-яку функцію зробити більш технологічною і здійсненою. Я знаю, що навмисне ускладнення загальноновідомих і простих функцій (зателефонувати, підготувати план своєї роботи і т.п.) викличе у колег відчуття психологічного дискомфорту і підозру. А це неприпустимо. У ситуації невизначеності я ухвалюю таке рішення, яке максимально спрощує роботу колег.

Я розраховую на те, що і мої колеги чинять аналогічно.

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 2

Я намагаюся зробити свою роботу такою, що може передаватися, а результат роботи відтвореним за моєї відсутності. Якщо такого не відбувається, то це означає, що робота виконана неякісно. Або робота ще не закінчена. У ситуації невизначеності я ухвалюю таке рішення, яке робить можливим здійснення результату під час моєї відсутності.

Я розраховую на те, що і мої колеги чинять аналогічно.

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 3

Я погоджуюся з тим, що неякісно оформлені мною документи (договори, заявки, акти і т.д.) не мають підписуватися.

Я розраховую на те, що і мої колеги чинять аналогічно.

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 4

Я знаю, що будь-яке доручення, пов'язане з Клієнтом, робиться «день у день». Якщо це неможливо, то я маю повідомити Клієнта і переконати, що про нього пам'ятають.

Я впевнений, що і мої колеги чинять аналогічно.

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 5

Аналогічно, я знаю про те, що внесення інформації до бази даних Компанії робиться в день отримання інформації, і не допускаю затримок із внесенням. Я знаю, що затримка внесення на один день вважається запізненням, а на два дня - приховуванням. Я беру до уваги всі можливі заходи та способи для виконання цього стандарту і розраховую на те, що і мої колеги чинять аналогічно.

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 6

Коли я працюю в команді, то розумію, що, наприклад, 10.00 = 10.00, а не 10.15 і не 11.00. Я розумію, що загальна домовленість організовує не тільки мій час, але і час моїх колег, а порушення мною домовленості дезорганізує не тільки мене, а й колег, які в цьому не винні. У разі накладок я завжди телефоную і попереджаю колег заздалегідь.

Я розраховую на те, що і мої колеги чинять аналогічно.

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 7

Я завжди планую свою роботу і узгоджую свої плани з колегами. І завжди передбачаю і оголошую заздалегідь проміжні результати своїх робіт. Я завжди показую проміжні результати в зазначені терміни. Я знаю, що час між двома результатами з моєю довгостроковою роботою не перевищує двох місяців. Я готую інформацію про ці результати як виступ (доповідь, повідомлення), зрозумілий для колег і/або як статтю для наукового видання. Я знаю, що якщо результат не отримано, керівник має право ухвалити рішення щодо моєї відповідності посаді.

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 8

Я не пропускаю наради, планерки, робочі зустрічі, які створені для обміну інформацією та узгодження планів.

Я розраховую на те, що і мої колеги чинять аналогічно.

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 9

Для блага Клієнта, перебуваючи в робочий час поза офісом, я кожен годину повідомляю про своє місцезнаходження.

Я розраховую на те, що і мої колеги чинять аналогічно.

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 10

Я знаю, що таке СиБурДі (симуляція бурхливої діяльності). Це коли замість того, що ТРЕБА зробити, я роблю те, що хочу і створюю «багато шуму» навколо своєї «діяльності». Або замість того, що треба, роблю іншу, психологічно більш приємну і ледачу, роботу.

Наприклад:

- замість розробки інформаційної системи розповідаю про переваги/недоліки інших систем
 - замість розробки складного проекту «спілкуюся з партнерами»
 - замість того, щоб писати лист, форматую його
 - замість того, щоб повідомляти Клієнтів ... заповнюю ... і т.д. і т.п.
 - і при всьому цьому постійно зітхаю від втоми
- Я знаю, що це називається «лінню другого рівня».

Я здатний відрізнити діяльність від її імітації. У ситуації невизначеності я не ухиляюся від дійсно продуктивної роботи.

Я розраховую на те, що і мої колеги чинять аналогічно.

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 11

Я знаю, що на питання: «Буде зроблено, чи ні?» відповідати: «По-старарюся» - непристойно. Я ніколи так не відповідаю. На такі питання я відповідаю або «Так», або «Ні». Я також знаю, що перераховані нижче вирази заборонені до вживання і, відповідно, їх не вживаю:

«Вперше чую»

«Телефонував, не дотелефонувався»

«Приходив, але Вас (його, її, їх ...) не було»

«Шукав, але не знайшов»

«А я думав ...»

«Це винні колеги (Клієнти, адміністрація, неправильні / відсутні документи, і т.д.)»

«Це було ще до того (до мене, тоді ...)»

«А я говорив (попереджав, робив ...)»

«А мені ніхто не говорив»

«А чому я?»

«Не чув»

«Не знаю»

«Не передавали»

«Хотів, як краще»

«Я хотів, але не вийшло»

«Хотів зателефонувати, але не було телефону ...»

«Я сказав, а він (вона) не зробив»

«Мене в цей час не було, здається, хворів (був у відпустці, і т.п.)»

Я розраховую на те, що і мої колеги чинять аналогічно.

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 12

Я вважаю непристойним обговорювати, замовчувати і приховувати проблеми або обговорювати їх нишком (у тому числі і з колегами), а не промовляти їх конкретно і вголос.

Усі проблеми вирішити неможливо, але будь-яку з них можна перетворити в задачу - джерело нових ідей.

Отже, я працюю за принципом:

проблема -> оголошення -> завдання -> рішення

Я знаю, що інший спосіб розгляду проблем - незалежно від моєї волі – перетворюється на плітки. Тому я вважаю непристойним по відношенню до своїх колег діяти інакше.

Я розраховую на те, що і мої колеги чинять аналогічно.

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 13

Я знаю правило: «Натяки не розуміються». Якщо існує проблема, то я вчиняю відповідно до стандарту 12. Якщо почую натяк, чітко говорю: «Натяки не розуміються».

Я розраховую на те, що і мої колеги чинять аналогічно.

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 14

Я не соромлюся відверто обговорювати питання зарплатні. Однак я знаю, що в Компанії для цього є нормальна робоча процедура, яку я використовую. Якщо діяти згідно з процедурою, то моє прохання буде гарантовано розглянуто. Мої пропозиції, спрямовані на поліпшення системи заробітної плати, будуть розглянуті в першу чергу. Інші способи інформування про зарплатню до розгляду не приймаються. Я розумію, що у відповідь на своє прохання і / або пропозицію, можу отримати як згоду, так і відмову. Тому у разі отримання аргументованої відмови ображатися вважаю непристойним.

Я розраховую на те, що і мої колеги чинять аналогічно.

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 15

Я ніколи не скажу нічого поганого про свою Компанію стороннім.

Я розраховую на те, що і мої колеги чинять аналогічно.

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 16

Я знаю про три небезпеки, що підстерігають кожного: заздрість, ревності і лень. Щоб уберегти себе від них, я постійно спілкуюся з колегами,

працюю разом з ними і несу відповідальність у тому випадку, якщо підводжу їх. Я відкритий для спілкування і регулярно ділюся результатами.

Я розраховую на те, що і мої колеги чинять аналогічно.

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 17

Я ніколи не ображаюся на дрібниці і, тим паче, ніколи не шукаю приводу для образи. Я знаю, що пошук образи - це звичайна інтрига.

Я розраховую на те, що і мої колеги чинять аналогічно.

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 18

Я знаю правило: «Страждати дозволяється». Це означає, що ніхто не буде мене жаліти через дурниці. Одночасно я знаю, що в дійсно складній ситуації, колеги завжди придуть мені на допомогу. Я розраховую на те, що і мої колеги чинять аналогічно.

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 19

Перш ніж висунути кому-небудь претензію, я ставлю собі три контрольних питання:

- а) яка ДІЙСНА суть претензії-проблеми?
- б) що Я САМ НЕ зробив для вирішення проблеми?
- в) що реально і кому пропонується зробити для вирішення проблеми?

Потім відповім на питання письмово і відкладу відповіді на два дні. Перш ніж сповістити оточуючих, уважно перечитаю п. «А». Якщо претензія не зникне, виконаю все, що залежить від мене по п. «Б»; якщо претензія знову не зникне, перепису п. «В» у вигляді переліку завдань і пропонованих рішень, а також зрозумілого плану реалізації.

Я знаю, що іншого способу поскаржитися в Компанії немає, і розраховую на те, що і мої колеги чинять аналогічно.

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 20

Я знаю, що у випадку якщо виникне суперечлива ситуація, керівник має право дати сторонам, що сперечаються, два дні на те, щоб вони домовилися. Згідно з цією домовленістю і буде ухвалене рішення. Якщо ж домовленості не буде досягнуто – у програші залишають-

ся обидві сторони. Іншими словами, я поважаю принцип: «Вигідніше домовитися, ніж нескінченно сперечатися».

Я розраховую на те, що і мої колеги чинять аналогічно.

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 21

Найкраще, що я можу зробити для колег у складних ситуаціях - це допомогти, не докоряючи. Найкраще, що я можу зробити, потрапивши у складну ситуацію - це попросити колег про допомогу, не докоряючи за відмову.

Я розраховую на те, що і мої колеги чинять аналогічно.

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 22

Я розумію, що будь-яке спілкування із зовнішнім світом - це реклама Компанії. За рекламу та PR в Компанії відповідають всі, а не тільки Відділ Маркетингу. Пам'ятаючи про це, я намагаюся кожного фактичного і потенційного Клієнта перетворити в безкоштовного рекламного агента. До того ж, не забуваю передати підготовлені для цього матеріали і розповісти брендову легенду (історію).

Я розраховую на те, що і мої колеги чинять аналогічно.

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 23

Я знаю, що Компанія вкладає серйозні кошти в навчання, а також на придбання і впровадження нових методик і технологій. Тому я вивчаю і застосовую передані мені методики і прийоми. Більш того, намагаюся створити власні, щоб передати власний досвід колегам. Я розумію, що спілкуватися з Клієнтом треба технологічно. Тому використовую підготовлені для мене мовні модулі (для спілкування по телефону, для відповідей на складні питання і т. д.), які збільшують ймовірність угоди.

Я розраховую на те, що і мої колеги чинять аналогічно.

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 24

Я сміливо беруся за нову і незнайому мені справу та не боюся здатися слабким і некомпетентним.

Я розраховую на те, що і мої колеги чинять аналогічно.

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 25

У разі появи в Компанії конфліктного Клієнта, я (незалежно від посади) виводжу його із зони спілкування з іншими Клієнтами. Використовуючи фразу: «Ходімо, я готовий Вам допомогти». Потім, провівши такого Клієнта в окрему кімнату, вирішую з ним усі питання відповідно до методики, якої мене навчили.

Я розраховую на те, що і мої колеги чинять аналогічно.

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 26

Я розумію, що не маю права вступати в ділові переговори з бізнес-партнерів, що не входять у сферу моєї компетенції з будь-ким (враховуючи знайомих), **заздалегідь** не повідомивши свого керівника. Слово «заздалегідь» у цьому стандарті основне! Якщо я отримую пропозицію зі сторони і не маю можливості заздалегідь повідомити про майбутній контакт, я повідомляю про це в той же день, коли його отримав.

Я розраховую на те, що і мої колеги чинять аналогічно.

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 27

У відносинах з бізнес-партнерами я завжди дію на користь Компанії «ЛУКАС». Я захищаю сферу інтересів Компанії і роблю все можливе, щоб у відносинах з підрядниками не відбувалося необґрунтованого подорожчання робіт та зниження якості. У ситуації невизначеності я ухвалюю таке рішення, яке однозначно захищає сферу інтересів «ЛУКАС».

Я розраховую на те, що і мої колеги чинять аналогічно.

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 28

У разі пропозиції особисто мені комісійних з боку будь-якої організації або приватної особи, я одразу ввічливо припиняю такі переговори і повідомляю про отриману пропозицію своєму керівнику. Таким чином відповідальність за подальші контакти з відповідною організацією та/або приватною особою передається мною керівництву, яке в праві діяти належним чином. Якщо я дізнаюся про те, що цей стандарт не виконаний моїм підлеглим, я вживаю належних заходів для звільнення такого підлеглого (без обґрунтувань).

Я розумію, що такі ж права відносно мене має і мій керівник.
Я розраховую на те, що і мої колеги чинять аналогічно.

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 29

У разі появи в офісі (дзвінка по телефону) будь-якого представника будь-якої державної організації з будь-яким питанням, я одразу ввічливо проводжаю (перемикаю) відповідного представника до свого керівника, ніяких розмов з ним не веду і на всі питання відповідаю: «Це до мого керівництва».

Я розраховую на те, що і мої колеги чинять аналогічно.

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 31

Я знаю, що у випадку ухвалення мною або керівником рішення про моє звільнення, я більше ніколи не буду мати можливості працювати в Компанії «Лукас». Іншими словами: «У Компанію «Лукас» можна потрапити лише один раз».

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 32

Я знаю, що фірмові стандарти, перераховані тут, можуть бути змінені (скасовані, вдосконалені ...) не частіше, ніж один раз на рік. До того ж, відповідні зміни (обґрунтування) повинні бути підготовлені в письмовій формі їх ініціатором.

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 33

Я знаю, що в якості працівника Компанії «Лукас» на період трудових відносин з початку роботи і протягом 5 (п'яти) років після їх закінчення зобов'язуюсь:

1. не розголошувати відомості, що становлять комерційну таємницю та конфіденційну інформацію Компанії «Лукас», які будуть мені довірені або стануть відомі під час виконання трудових обов'язків або будь-яким іншим чином.

2. НЕ ПЕРЕДАВАТИ третім особам і не розкривати ПУБЛІЧНО відомості, що становлять комерційну таємницю та конфіденційну інформацію Підприємства без письмової згоди Директора Підприємства або уповноваженої ним особи.

ВИСНОВОК

Стандарти ці комусь можуть здатися очевидними, комусь - незвичними, комусь - зайвими, комусь - недостатніми ... Можливо, через кілька років їх будуть копіювати конкуренти. Можливо, Ви самі їх перепишете наступного року. Все це не дуже важливо. Важливо інше.

Ми знаємо, що наслідування загальних домовленостей захищає і розвиває наш бізнес, об'єднує нашу Компанію в одну велику родину і дає можливість нашим справжнім сім'ям ставати багатшими, а нам - отримувати задоволення від роботи. Порушення загальних домовленостей позбавляє нас цього.

«Бережи порядок, і він збереже тебе», - казали римляни ...

Можливо, взявши все це до уваги, Ви погодитеся з тим, що наша відвертість, незважаючи на ілюзійну суворість, була продуктивною. А якщо так, то все перераховане вище Ви повинні терпляче пояснювати новим колегам, що приєднуються до колективу.

І якщо Ви будете наполегливі й терплячі, то маєте право розраховувати на те, що і колеги будуть чинити аналогічно.

P.S. Так, і найголовніше ...

7 Ключ до успіху – раціональність!

ФІРМОВИЙ СТАНДАРТ 34

Якщо Ви вигадаете спосіб порушити ці стандарти, не порушуючи їх, Компанія має право запитати Вас:

- *«А навіщо Ви шукали такий спосіб?»*



Veni, Vidi, Vici

Що означає: Прийшов, Побачив, Переміг



7 КЛЮЧІВ

ДО УСПІХУ В КОМПАНІЇ



**Адреси магазинів LUKAS SWEETS,
що здійснюють продаж
продукції ТМ LUKAS**

м. Горішні Плавні

вул. Миру, 7
+380686884609

м. Полтава

вул. Миру, 7
+380667800955

м. Дніпро

вул. Воскресенська, 6
+380961640248

м. Кам'янське

пр-т Тараса Шевченка, 6
+380971297075

м. Миргород

вул. Гоголя, 103
+380961233131

м. Кременчук

Кондитерський дім

Lukas Land

вул. Соборна 26/37
+380989210770

м. Кременчук

пр-т. Лесі Українки, 49
+380675451457

м. Кременчук

вул. Шевченка, 24/43
+380980846617

м. Кременчук

вул. Приходька, 69
+380971853900

м. Кременчук

вул. Київська, 1/49
+380966443038

м. Кременчук

вул. Чкалова, 186-Г
+380981106203



7 КЛЮЧІВ

ДО УСПІХУ В КОМПАНІЇ

ДЛЯ НОТАТОК

A series of horizontal red lines for taking notes, spanning the width of the page.



Експерт
солодких почуттів



ПП «ВИРОБНИЧО-ТОРГОВА КОМПАНІЯ «ЛУКАС»
Україна, 39621, Полтавська обл.,
м. Кременчук, вул. Івана Приходька, 69
hotline@lukas.ua

www.lukas.ua
www.lukas-sweet.shop